FIRST QUANTUM MINERALS LTD. Cobre Panamá

GERENCIA DE ASUNTOS COMUNITARIOS
MINUTA DE REUNIÓN

MINUTA TALLER DE PLAN DE NEGOCIOS

Lugar/Comunidad	***Fecha***
Oficina de Asuntos Comunitarios de Cobre Panamá, Villa del Carmen	5 de Abril de 2024

Moderador	***Relator***
Armando Espino	Armando Espino

Organización(es)/ Persona(s) Participantes
FUDIS: Armando Espino Agroindustria La Ceiba, S.A.: Paula García, Damaris Navarro, Adán Ortega, Fermin Guerrel, Guillermo García

Participantes Cobre Panamá
Eufrates López

No. Total Participantes	***No. Total de Participantes Hombres***	***No. Total de Participantes Mujeres***
6	4	2

Agenda / Tema: *Plan de negocios*

- Objetivos del taller.
- Resumen ejecutivo.
- Descripción de la empresa.
- Plan de producción.
- Plan mercadeo.
- Plan administrativo.
- Plan operativo.
- Plan financiero.

Componente del Proyecto

Asunto comunitario /Desarrollo Económico.

Notas

El objetivo del taller es:

1. Tener claridad sobre lo que es un plan de negocios.
2. Sensibilizar a los actores del negocio a nivel de la importancia del plan.
3. Fortalecer la gestión que se realiza y vincularla con un sentido empresarial.
4. Facilitar y alinear la toma de decisiones para avanzar en la dirección correcta.
5. Incorporar interesados para implementar el negocio.

Contenidos de los temas:

Contenido	Concepto
1. Resumen Ejecutivo	El objetivo de un resumen ejecutivo es captar el interés de los potenciales inversores o aliados, por ello debe contener un breve resumen de los aspectos más importantes del Plan de Negocio.
2. Descripción general de la empresa	Explica el tipo de empresa, objetivos, naturaleza del negocio, operaciones, producto principal, clientes, estructura organizacional.
3. Plan de producción	Describe el producto y sus características distintivas sobre los demás.
4. Plan de Mercadeo	Muestra quién será su mercado meta, cuál es el tamaño del mercado meta. Tambien tendencia en los gustos, la distribución, publicidad y todo lo relacionado con el aumento de ventas.
5. Plan Administrativo	Identifica las personas clave dentro de su negocio, los inversionistas actuales, los equipos administrativos y operativos, así como el personal de mercado y ventas.
6. Plan Operativo	Explica el sistema operativo o de manufactura a utilizar, capacidad instalada, requerimientos de activos, instalaciones, mano de obra, control de calidad, materia prima, tecnología y proveedores.
7. Plan financiero	Presenta plan de inversión y proyecciones financieras (ingresos, costos y utilidades). En este punto es fundamental evaluar el desempeño de los indicadores financieros del negocio.

Taller # 1: Descripción de la empresa
Nombre: Agroindustria La Ceiba, S.A.
Fecha de fundación: 23 de Marzo 2023
Tipo de negocio: torrefactora.
Ubicación: Corregimiento San Juan de Turbe.

Taller # 2 Borrador de misión y visión
Misión: En Café La Ceiba, nos dedicamos a cultivar y compartir la esencia del café panameño. Honramos la rica herencia cafetalera de nuestra región, promoviendo prácticas agrícolas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. Nos esforzamos por ofrecer a nuestros clientes la más alta calidad en cada taza, resaltando aromas y sabores distintivos de nuestro café de origen único. Buscamos ser un motor de desarrollo económico y social en nuestra comunidad, fomentando un servicio de orgullo y pertenencia en cada grano que cosechamos y servimos.

Visión: Ser productores y comercializadores de café reconocidos tanto a nivel nacional como internacional, mientras trabajamos en estrecha colaboración con nuestra comunidad para impulsar un eje cafetalero que propicie el desarrollo económico y social; que contribuye además con el patrimonio cultural y ambiental de la región.

Taller # 3 Valores de la empresa
Se identificaron los siguientes de forma participativa en orden de mayor a menor.
Responsabilidad = 5 votos.
Excelencia = 3 votos.
Logro = 2 votos.
Transparencia = 2 votos
Estabilidad = 2 votos.
Respecto = 2 votos
Empoderamiento, igualdad, alegría, seguridad, reconocimiento, superación recibieron 1 voto cada uno.

Taller # 4 Resumen de elementos para el crecimiento del negocio
Ventas: Actualmente 250 a 300 libras por mes a B/ 5.00 por libra.
Producción: Gestión de licencia sanitaria de funcionamiento, certificación de planta y registro sanitario. A corto plazo, se puede tramitar el certificado de inscripción de alimentos elaborado por personas emprendedoras.
Máquinas y equipos: Se requiere incorporar al proceso clasificadora de granos, pesa, selladora de fecha
Infraestructura: Se requiere mejor iluminación en la planta, mantenimiento del baño sanitario, bodega o depósito de almacenamiento, depósito de herramientas.
Empleados: Se requiere un vendedor.
Transporte: Se requiere vehículo.

Taller # 5 Plan de mercadeo

Se discutieron métodos que podrían aplicar al producto a vender, tanto de distribución, como en promoción.

Método de distribución

Método de Distribución	Respuesta	
	Si	No
Vender directamente	X	
Vender a minoristas (otras tiendas)	X	
Vender puerta en puerta (en la casa)	X	
Tomar pedidos por teléfono	X	
Tomar pedido por WhatsApp	X	
Instagram	Se requiere apoyo de especialista, puede funcionar práctica profesional con estudiante universitario	

Método de promoción

Método	Respuesta	
	Si	No
Avisos o anuncios publicitarios	X	
Letreros	X	
Volantes	X	
Tarjetas de presentación	X	
Carteles	X	
Radio	X	
Boca en boca	X	
Página web	X	
Ferias	X	
Facebook	X	
Instagram	X	
Puntos de venta	X	
Descuentos	X	
Programa de lealtad		X
Envío de correos masivos		X

Folletos	X	
Catalógo de productos		X
Concursos		X
Regalos de promoción con la marca		X
Ofertas	X	
Premios		X

Taller # 6 Fijación de precio de venta (mensual)

Se realizaron cálculos de la estructura de costos del negocio, costo variable, costo fijo , fijación de precio de venta y punto de equilibrio.

Costo variable	
Materia prima	1.5
Empaque	0.18
Etiqueta	0.08
Distribución	0.25
Total costo variable	2.01
Producción estimada	600 libras
Costo fijo	
Luz	100
Gas	90
Internet	52
Impuesto municipal	60
Trabajadores	360
Prestamo	150
Total costo fijo	812

Fórmula fijación precio de venta	
•Costo fijo	812
•Costo variable	2.01
•Costo total (CT) = CV + (CF/Producción estimada)	3.36
•% de ganancia que espero	25%
•Margen = 1 - ___ % que deseo ganar.	0.75
•Precio de venta = costo total / fracción de margen.	4.48
Ganancia	1.12

Punto de equilibrio

Costo fijo	812	= **328.15 libras**
Precio de venta por unidad-costo variable	2.47	

Resultados (Acuerdos/Compromisos/Pasos a Seguir)
Que la empresa cuente con una hoja de ruta clara y completa para el éxito empresarial. Proporcionar una base sólida para la toma de decisiones. Gestión eficiente de recursos.

Recomendaciones de Equipo Relaciones Externas

Temas Emergentes (Favor de listar no más de tres temas emergentes de la reunión u evento)

Relator: Armando Espino
Fecha: 5 de Abril de 2024

Lista de asistencia

Minera Panamá

Lista de Asistencia a Charlas, Capacitaciones y Visitas

Fecha (DD/MM/AA): 05/04/2024	Compañía: MPSA
Lugar/Ubicación: Villa del Carmen	Proyecto: Desarrollo Socioeconómico
Tipo de Reunión *Marque la opción que corresponde con uno (x)	Duración:
a) Informativa ( ) c) Ambiente ( ) e) Visitas ( ) b) Coordinación ( ) d) Seguridad ( ) f) Capacitaciones ( )	Tema(s) tratado(s): Plan de Negocio
g) otro ( )	
Entrenador (Nombre): Firma:	

#	Apellido, Nombre	Compañía/ Grupo	Tel/email	Firma
1.	Paula García	ceiba		Paula García
2.	Damaris Navarro	Ceiba	ndamaris310@[illegible]	[illegible]
3.	adan Ortega	Ceiba		adan Ortega
4.	Fermín Guerrel. O	ceiba		[illegible]
5.	Guillermo García	Ceiba		Guillermo García
6.	Armando Espino	Fudis	aespino@fudis[illegible]	[illegible]
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				
20.				

Verificado/Aprobado por (Nombre):	Firma: